#05 DXで知識や経験の継承、情報資産の有効活用図る

株式会社堀科学

COMPANY PROFILE

【所在地】岡山県倉敷市水島東川町8-25
【従業員数】1人　【代表者】代表取締役 堀 雅一
【業種】卸売業（機械器具卸売業）

DX推進に取り組む
背景・課題

経営者の属人化で従業員とのレベル差が発生

工場の製造ラインで正しく部品が生産できているかを確認するための分析計、計測機器、実験機器を中心とした理化学製品の仕入れ販売、設備の施工を展開している。地元の製造業とのネットワークで特注設備の請負も行っており、図面作成や製造、施工後のアフターサービスまで一貫して行うなど、顧客に合わせたきめ細かなサービスも行っている。また、他社が納品した機器のメンテナンスやレンタル、中古販売、配管工事などの建設業務まで幅広い需要に対応できるのが強み。主要取引先は、大手製鉄会社が所在している倉敷地区、福山地区の研究機関や分析部門、品質管理部門であり、現場それぞれの状況に応じた最適な提案力が必要で、要望を満たす経験や知識が求められる。

堀　桂輔

創業者であり、代表取締役の堀雅一が、平成11年に独立開業して以来、軽いフットワークを強みに顧客に対する密度の高い提案を行うといった長年培った経験を生かし、顧客からの信用・信頼を得て事業を発展させてきた。ただ、個人の経験とノウハウをもとに事業を進めてきたため、業務の属人化により、「代表にしか分からない」といった案件が頻繁に発生することもあり、経営者と従業員とのレベル差が課題となっている。また、過去の納入実績や装置の仕様など、重要な情報のほとんどが紙で保管されており、必要な資料を紙の山から探し出すという非効率な作業を発生させている。デジタル化により、情報の共有化と情報資産の有効活用を進めることで生産性を向上させ、従業員の所得増加、ゆとり時間の増加等、ワークライフバランスの取れた企業を目指してDX化に取り組んだ。

代表取締役　堀　雅一

DX推進の
取り組みと成果

AI−OCRの活用による正確性と作業効率改善

現状における自社の課題等の情報を集めた。その中から見積書作成や受発注に時間がかかっている、手作業による入力ミスが多発している、インボイス制度や電子帳簿保存法対応でチェックが二度手間になっている、情報が属人化されているといったことをDX化によって解決すべき経営課題とした。特に優先順位が高いと判断したのは、見積書作成のスピードアップや入力ミスの削減という課題。手作業による入力が作業効率を低下させる原因となっていたため、AI−OCR（文字認識）のシステム導入を検討した。取引先から届いた見積情報をスキャナーで読み込むことで、自動でテキスト変換され、社内の販売管理システムにもコピー&ペーストで反映することが可能なため、作業性及び正確性の向上が期待できる。過去には、販売管理システムへの入力ミスによる誤発注が発生したこともあったが、システムの活用でヒューマンエラーを防止する効果があると考えている。

さらに、紙で保存している過去資料をデータ化できるので、情報資産の有効活用につながる。手書き文字に対する高い読み取り能力も大きなメリット。実際にテスト版を導入してみたところ、英語や数字が混ざっている商品名などに対しても読み取りレベルが高く、十分に実用可能な仕様と判断。本格的な導入と運用方法の検討を進めている。

また、報告書や仕様書などの膨大なデータに関しては、ファイル共有システムをテスト。ファイル内に含まれた文書やファイル名から特定の情報を抽出する機能があり、製品名や納品先名から文書を探すことができるようになる。AI−OCR機能で電子ファイル化した過去の紙資料にも容易にアクセスできるようになることで、情報の属人化を解消できるはず。過去の情報を有効に活用できれば、提案レベルも向上し、見積作成のスピードアップにつながると考えている。

今回の専門家派遣での学びは、DXは目的達成のための「手段」であるということ。すぐにシステムやソフトの導入を考えてしまいがちだが、まずは課題を明らかにし、次に事業目標を明確化することが重要。そして課題を克服し、目標を達成するために最適なツールを選んでいく必要がある。今回、課題と目的を明らかにしたことで、予算面も加味しながら、自社にとって最適機能を備えたシステム選び、無償版なども活用しながら検証するという流れをつかむことができた。

今後の
課題・展望

DXで新旧の情報資産を融合し顧客ニーズに応える

今後、事業の主力となっていく人材は入社5年とまだキャリアが浅いが、日々研鑽しながらシステムを有効に活用し、高い質の提案ができるようになると期待している。ここまで事業を継続できたのは、幅広いサービスと知識が支持され「困ったときは堀科学さん」と言われることもある対応力の高さがあったからこそ。DXで今まで培ったノウハウと社内情報の共有化を図るとともに、先端技術に対する日々の情報収集に取り組み、新旧の情報資産を融合することで顧客ニーズに合わせたサービスを提供し続けられる体制を整備し、既存顧客からの受注拡大と新規顧客の開拓につなげたい。

支援担当者コメント

当社の取り組みは、単なるデジタル化ではなく、業務の本質を見直しながらDXを推進する好例。属人化の解消や情報資産の有効活用という明確な課題を設定し、解決策を計画するだけでなく、その効果を実証しながら進められた点が特に秀逸だった。DXは「やるかどうか」ではなく、「何のために、どうやるか」が重要。AI-OCRやファイル共有システムの活用により、さらなる業務効率化と競争力向上に期待する。（小林真也）

#06 DXで営業提案の品質向上、情報共有で業務効率化を図る

株式会社前嶋

COMPANY PROFILE

【所在地】岡山県岡山市南区福成2-22-3
【従業員数】56人　【代表者】代表取締役社長 前嶋 伸昭
【業種】卸売業（機械器具卸売業）

DX推進に取り組む
背景・課題

経験や知識共有できず属人化が課題に

岡山県内を中心に福山、四国、兵庫県の一部地域で、工場向けに産業用の設備機器を販売する総合商社。工事部隊を持ち、商品を納めるだけでなく据付、メンテナンスまで対応し、プラント設備の構成機器から小さな部品まで幅広く取り扱う。

ただ単に依頼品を納品するだけでなく、取引先が気付いていない困りごとに対し、仮説を立てて提案する営業スタイルで成長してきた。だが、経験や知識の違いからベテランと若手でどうしても提案レベルに差が生じてしまうことが課題と感じていた。また、部署間での情報共有が十分ではなく、一人の社員が休んだ時に対応できない業務が発生する場面があるほか、ソフトや機器を使える社員が限られており、作業が進まないことがあるなど「属人化」と「暗黙知」が多くみられる現状があり、標準化の必要性を強く感じていた。昭和26年の創業以来74年間で積み上げてきた知識や情報をオープンに共有、見える化できる体制に改善したいとDX推進に取り組んだ。

代表取締役社長　前嶋伸昭

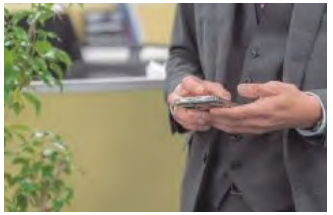
DX推進の
取り組みと成果

営業支援システムで無駄時間減らし業務効率化

本研修では、営業部の課題解決に絞って相談した。営業レベルの向上を図るために、案件ごとにベテラン社員による指導を続けてきたが、思うような手応えを感じられない状況だった。以前は、提案営業で困った際には先輩へ相談するしか術がなく、面と向かってのコミュニケーションを通じて暗黙知といえるようなノウハウや情報が、経験の浅い社員に伝達され、営業レベルが底上げされていた。一方、インターネットの普及により、経験の浅い社員たちは、自分で調べ、その内容だけで対応しようとする傾向が強くなった。自ら調べることは大切なことではあるが、先輩の持つ過去の知識や情報を生かすことができないため、提案の質が向上せず、時間のロスも発生していた。課題解決に向け、取引先などの情報を蓄積・分析して活用できる営業支援システムを1月にテスト導入した。過去の情報にアクセスし活用することができるようになれば、必要な資料等をすぐに参照できるため、資料の作成時間が短縮できるとみている。さらに取引先にヒアリングした各社の課題に対しても、様々な資料を参考とすることができるため、解決提案の選択肢が広がり、レベルアップするはずだと期待している。効率化により無駄な時間を削減し、顧客創造への時間を作り一人当たりの平均売上高を25％アップすることを目標に掲げている。ただ、日々の活動の情報を営業担当者が登録していく必要があるほか、情報の蓄積には3年、5年といった期間が必要となる。長期の挑戦となるため、まずは一日一回ログインしようと声掛けするなど、社員に過度な負荷を掛けることなく、徐々に社内に浸透できるように、定着に向けた取り組みを進めていく。

常務取締役 管理本部長　前嶋隆志

また、社内の情報を共有するためにコミュニケーションツールを導入。総務部と営業部の社員が情報共有するチャンネルなど、目的に応じたグループを多数用意し、情報や資料を登録して検索できるようにする。やり方が分かればすぐに終わる業務も、人に聞かずに抱え込み、自己流で対応するが故に作業に時間がかかり勤務時間が長くなる傾向が社内で見られる。システムのチャット機能で質問をすれば、リアルタイムでレスポンスが得られるほか、ファイル共有機能で資料がすぐに見つかるため効率化が図れ、残業時間の削減につながり、働き方改革を推進できると期待している。ノートパソコンなどのモバイル端末や、社用スマートフォンも支給しているため、システムへの入力も手軽にできる環境は整っている。即座に完璧な入力や活用を目指すとハードルが高くなってしまうので、まずは気軽に利用するところからスタートしたい。



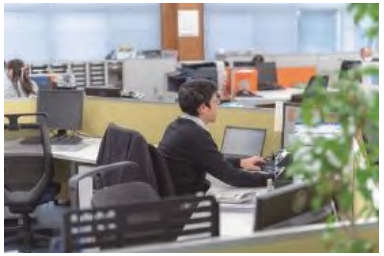
今回の研修には、営業支援に携わっていた社員やITが好きな若手社員も参加し、DXに対する理解が深まった。システム導入によるメリットを理解でき、社内における将来のDX活用に向かう姿勢が前向きになったという点でも、成果を感じている。

今後の
課題・展望

DXで営業力高め競合他社との差別化図る

DXで若手、ベテランを問わず高いクオリティで提案営業できるようになれば、競合他社との人材の差別化につながる。社内ではシステムのワンプラットフォーム化に取り組み、一つの入り口からさまざまな情報に素早くアクセスできる環境を整備し、利便性を高めたい。全社員がDXツールを利用できるよう相談窓口の設置や勉強会を開くなどフォロー体制も整備する。

また、取引先企業もデジタル化のほか、水の再利用や使用エネルギーの削減、廃棄物の減量化といったSDGsへの取り組みなど多くの課題を抱え暗中模索している状況で、社内での取り組みを生かし、さまざまな提案ができるよう努めたい。



支援担当者コメント

当社では、営業ナレッジの整理・共有により属人化解消と提案力向上を目指し、営業支援システムや情報共有ツールを導入した。過去事例を可視化し、若手とベテランが暗黙知を共有することで、より高度な提案を迅速に実施できるだろう。システム導入で情報入力と分析が円滑化し、長期的な売上拡大と顧客満足向上が期待できる。ログ蓄積とDX教育を進め、DX浸透と競合優位を図ることで、今後の売上拡大による更なる成長を目指してほしい。（玉置順一）

#07 経営ビジョン策定し理念に沿ったDX推進

みのる産業株式会社

COMPANY PROFILE

【所在地】岡山県赤磐市下市447
【従業員数】452人　【代表者】代表取締役社長 生本 尚久
【業種】農業機械製造（生産用機械器具製造業）

DX推進に取り組む
背景・課題

オフコンからパッケージシステムへの移行

昭和20年に、米作りが盛んだった岡山で農機具の修理工場として創業。現在では、農業機械の開発から生産、営業までを一貫して手掛け、「農作業を少しでも楽にする機械づくりで、地方の農産品を残したい」の理念のもと、国内初の稲刈り機をはじめ500機種以上の発明品を世に送り出してきた。「1台しか売れない機械でも」をモットーに、みのるにしか作れない高付加価値なオリジナル農業機械の製造に取り組んでいる。

老舗企業のため、受発注、生産、在庫、売上管理など基幹システムをオフィスコンピューター（オフコン）で運営しているが、運用担当者が3年後に定年を迎え退職することとなり、入っている数千本のプログラムの内容を引き継ぐのは困難なことから、パッケージシステムへの移行を検討している。DXを推進する前に、まずは経営ビジョンの策定からスタートし、経営者の想いを明確にした上で、ビジョンと現状の社内体制とのギャップを埋めるためのデジタル化を推進することを目的に、本研修に申し込んだ。

経営管理部 部長　小島拓也

DX推進の
取り組みと成果

課題抽出から解決案までシミュレーション

専門家の吉村好広氏協力の下、経営トップである生本社長へのヒアリングを行い「既存事業を強化し、新事業を軌道に乗せる（=体制を整える）ことで将来的に安心できる経営基盤を構築する」「全従業員の物心両面の成長と幸福を追求する」などビジョンを明確にし、DXに向けた方向性を打ち出すことができた。従来から社内でシステムを開発しており、パッケージシステムへの移行もベンダー主導ではなく社内対応を考えている。定期的に開くIT会議では、総務本部、研究本部、工場本部、営業本部、エクセルソイル事業部の各部署からメンバーが参加し、パソコンのOSのサポート終了や、社内の無線LAN環境、セキュリティ対策など幅広く意見を交わしている。今回の研修では、IT会議メンバーも一部参画し、ツールを闇雲に入れても社員に使ってもらえなかったり、一部の人だけが使ったりしがちで根本的解決にならないことなど、多くの気付きを得ることができた。

また、DXを進める上での練習としてグループ会社のみのる化成㈱から移管した、軽トラックの荷台に乗せるなど農業現場でも利用されている仮設トイレ事業をテーマに、担当部署などへのヒアリング結果を基に、課題を抽出してフロー化。課題の解決策案を作り、現場で話し合いながら内容を詰め、デジタル技術で対処する項目だけでなく、需要予測を行うための打ち合わせを行うなどさまざまな方法での対策をまとめた。デジタル面では、生産管理の仕組みがオフコンの既存システムに合わないため、低価格の生産管理システムを入れることを決定。パッケージシステムの導入は初めてのため、システムに業務を合わせるのが大変なのではという声もあるが、現場社員に実際に触って体感してもらうことで、他部署でのシステム導入に向けた試金石としたい考え。

今回、経営ビジョンを明確にし、それに沿ってDXを推進するという流れを作ったことで、現場を巻き込みやすくなり、「あの件は、どうなりました？」など関心を持って進捗を聞かれるようになるなど社内の認識が変化。システム導入に関しても、社内で受け入れられやすくなるメリットが生まれている。

今後の
課題・展望

全社を俯瞰して見ることで全体最適化図る

課題解決までの手順が理解できたため、社内で横展開してさまざまな部門や業務でのDXを推進していく。各部署のヒアリングが、俯瞰した立場で社内を見ることにつながり、全体最適を意識したデジタル化の重要性を実感した。各部署が俯瞰して見られるようになれば互いに理解でき、会社をさらに良くできるだろう。

脱オフコンを機に令和の時代に合った社内体制になるようDXを積極的に取り入れ、生産性向上と働き方改革を推進する。これからも「農に生かされ、農に尽くす」をスローガンに幅広く世の中に貢献していきたい。

支援担当者コメント

DXの必要性は認識されていたものの、具体的な進め方に課題が残っていた中、DX推進メンバーが中心となり、経営者の想いを丁寧にヒアリングして現状の可視化を実施。まずは仮設トイレ事業における課題を整理し、DX実行計画書を作成することで、社内の意識改革と全社的なデジタル化基盤の構築に向けた具体的な道筋が示されたと評価できる。今後は、他事業への展開を含む全社横断型のDX推進により、生産性の向上、業務効率の改善、さらには市場変化への迅速な対応力の確立が期待され、企業の競争力強化に寄与すると考えられる。（吉村好広）

#08 車検受注状況の拠点間情報共有、レンタカー・代車管理システムの導入

株式会社明星

COMPANY PROFILE

【所在地】岡山県倉敷市東富井1025-1
【従業員数】40人　【代表者】代表取締役 須藤 よしえ
【業種】小売業（その他の小売業）

DX推進に取り組む
背景・課題

玉島整備工場の車両管理が煩雑に

岡山県を中心に、兵庫、島根、鳥取県でオリジナルブランドのガソリンスタンド「MYOJO」を8店舗展開。玉島インターSS、出雲SS、米子SSには整備工場を置き、給油から洗車、車検、整備、鈑金修理、中古車販売、レンタカーまで車のことなら何でも対応できるサービス体制を持つ。

中でも玉島インターSS内の工場では、岡山及び兵庫県内の計6店舗から依頼があった車検・整備についても対応しており、日々多くの車両が入庫される。加えて、中古車、代車及びレンタカーの出入りもあることで、入出庫車両の把握が困難になり、整備作業や来客対応の遅れにつながっていた。車検・整備作業についても、整備士とピットの空き状況を正確に把握・共有できていないことで、「整備士は空いているのにピットが空いていない」（また、その逆）、といった非効率な工場運営が問題となっており、作業進捗を見える化できる管理体制を模索していた。

問題解決の手段として、以前からデジタルツールの導入は検討していた。事務所内では、請求書、売り上げ管理などの一部の作業について自社でIT化を進めていたものの、現場は市販の車検ソフト活用のみに留まっていたことから、パソコン操作に精通した40代の男性社員に外部のIT人材育成スクールを受講させ、社内でソフト開発可能な体制の確立を進めている。ソフト開発を本格的に進めていくにあたり、専門家の意見を聞くことで社内の問題点及びデジタル化するべき部分を明確にしたいと考え、本研修に応募した。

DX推進の
取り組みと成果

コストを掛けずアナログ作業をデジタルに移行

工場内の現状把握を通じて抽出した様々な課題を分析し、デジタル化によって効率化を図るべき業務と、社内ルールの策定、掃除及び整理整頓などの運用面強化により改善を継続する業務に分けることで解決策を整理。従来、玉島工場の予約情報は、店長がホワイトボードに記入し、夕方にパソコンに転記の上、FAXで各店に送信することで共有していた。そのためタイムラグが発生し、リアルタイムでの予約状況の把握ができず、電話で確認して受け付けるなど手間がかかっていた。

専門家からは、コストを極力かけずに解決する方法として、ホワイトボードを常時撮影するウェブカメラを設置し、各店舗からリアルタイムで状況を確認できる体制作りの提案を受けた。近日中にカメラを購入し、タブレット端末やパソコンで確認できるようにする計画。

レンタカーは、およそ10台を6店舗で共有しており、拠点間での情報共有の点からも管理が難しかった

ため、レンタカーの利用状況をリアルタイムで共有するシステムや代車の管理システムを社内開発する計画で、専門家にはシステム開発に当たってのポイントなども確認した。特に、導入したシステムを社内で定着させるための運用に注意したい。従業員に過度な作業負担がかかるものは、定着しづらい傾向にあることを学んだので、運用方法を検討しながら進めていく方針。また、工場の熟練作業者が「異音から故障箇所を特定する」などといった長年の経験から習得しているノウハウを若手に教えるためのマニュアルを、ChatGPTなど生成AIを使って作成するようアドバイスを受けた。そのほか、欠勤者が出た他店舗へスタッフが応援に行った際、どこに何が置いてあるのかなどの業務マニュアルの作成も検討する。

代表取締役　須藤よしえ

今回の研修では、あいまいだった社内の問題点を専門家という第三者の目が入ることで整理でき、明確な経営目標を持つことができた。DXがどのようなもので、どんなことができるのか、考え方や進め方が理解でき、様々なツールやアプリ、カメラ、センサーなどの情報収集を踏まえ、具体的な対応策も定まった。DXだけでなく、在庫管理などは、出入りする部品業者に管理を任せていた部分があるが、部品の使用頻度に合わせて在庫量を設定し、取りやすい場所に配置するなど社内での管理体制見直しにより解決につなげるといった、デジタルツール導入だけではない課題解決策を学べたのも大きな気づきとなった。

今後の
課題・展望

DXで拠点ごとに利益の出せる社内体制目指す

デジタル化が進めば、作業効率の改善や車検受け入れ台数の増加が見込めるため、収益を向上させることができる。ガソリンスタンドはお客様から急な依頼が入ることも多いため、様々な業務に関する情報を共有し、迅速な対応をしていくことが機会損失解消にもつながる。デジタルツールを活用したマニュアル作成など人材育成にも取り組むことで、拠点ごとで確実に利益が出せるよう社内体制を強化し、地域に愛されるガソリンスタンドを目指す。

支援担当者コメント

複数店舗運営と整備工場における車検・整備作業の効率化や情報共有など、様々な課題が浮上していた。これに対し、社長自らが明確なビジョンを打ち出し、具体的な目標設定と課題の整理に着手。現場の状況を的確に把握した上で、カメラ画像の共有を第一歩として、社内でノーコードツールを活用して業務データを連携する、低コストかつ即時実行可能な計画が策定された点は効果的であるといえる。将来的には、AIによる人物や物体の解析などを組み合わせることで、さらなる業務効率化が期待できる。（吉村好広）

#09 ファイルサーバー内検索、機械へのセンサー設置で生産性向上図る

ムカイ鐵工株式会社

COMPANY PROFILE

【所在地】岡山県和気郡和気町大田原325-2
【従業員数】15人　【代表者】代表取締役 向井 克彦
【業種】製造業（生産用機械器具製造業）

DX推進に取り組む
背景・課題

人手不足の課題をDXによる生産性向上で補う

昭和30年の創業以来、各種金属部品や治具、水門をはじめとする鋼構造物など、さまざまな産業用装置の製造を手掛けている。金属の切削や曲げ、溶接などの加工を担っており、2～3mの中型部品から指先大の小型部品まで幅広く対応している。顧客から提供された図面指示のままに製作するだけでなく、顧客の具体的な要望を伺い、最適な提案を行うことを心掛けており、設計から製作、据付、メンテナンスまで一気通貫で対応できる体制を強みとしている。

和気町という人口減少の進む地方に本社・工場を構えることもあり、求人面で苦労している。

専務取締役　向井　賢

デジタル化によって人が行う業務を減らし、生産性を向上することで人手不足を補おうと、独自にDX化の取り組みを推進してきた。工場内へのWi-Fi整備をはじめ、RPA、勤怠・給与計算システム、生産管理システムなど、思い付く限りのツールを導入してきたが、期待したような効果は得られていなかった。効果の出る正しいDXの方法が分からず、自社なりに試行錯誤を続ける中、県主催のDXセミナーを受講し、その際に案内があった本研修に申し込んだ。

DX推進の
取り組みと成果

ファイルサーバー内検索で情報資産有効活用

まず、設計営業部、製造部、管理部の各部長から現場での気付きや情報を集め、各部署が抱える課題を挙げて優先順位を付けることに取り組んだ。生産性向上による納期の短縮や売上向上・利益確保、付加価値向上のための技術向上、毎月の設備点検記録の共有・活用、人材定着など、様々な課題が出てきた。その中でも特に優先すべき課題であると判断したのは、情報資産の有効活用。長年蓄積してきた図面の3Dデータや、見積情報などをうまく活用できていない現状があり、同じような図面や見積書を毎回新たに作成し、時間を浪費し機会損失が生じていた。情報資産を有効活用することを業務改善の第一歩と位置付け、ツールの導入を検討することにした。

従来は、ファイルサーバー内で階層式にフォルダを設け保存することで図面などの情報を管理していたが、1つの製品を構成する部品数は多く1万を超えるファイルがあるため、必要な情報に効率良くアクセスすることができず、ゼロから図面を作成するという流れが多かった。今回、ファイルサーバー内の検索・共有・編集・管理ができるソフトを試験導入。PDF内にあるテキスト情報から、製品名で検索できるようになり、導入効果を感じることができ、本格導入を検討する。

さらに、製造現場での実際の稼働時間を把握することができていないという課題の解決にも着手した。加工機械にセンサーをテスト設置。CNC旋盤1台を対象に取り付け、実際の稼働時間をクラウド上の表計算ソフトに自動蓄積する流れを構築した。機械の未稼働時間を把握したことで、データに基づく生産計画を立てられると考えている。稼働率10％向上を目標に現場担当者とデータを活用した生産計画の立案について意見交換していく。今後、他の機械にも設置していくほか、段取り替えにどれくらいの時間がかかっているかもセンサーで把握することを目指す。

専門家の小林真也氏からの助言で印象に残ったのは「手段が目的化しないように注意する」ということ。センサーの場合、目的は設置することではなく、あくまで稼働率を可視化すること。導入するだけで、なんでもできて、課題も解決するのでは、と錯覚するような高額で高機能なものに目が向きがちだが、自社の現状に合った最適な機能を有したシステムを選択することが重要だと学んだ。また、センサーで稼働時間を把握できたことで改善率など、人事評価に活用できる客観的な情報を得られるようになった。ただ、製造部員の人事評価に結び付けることを最終目標としてはいるものの、きちんと現場に意図を説明し納得してもらわなければ、不満が溜まる原因にもなりかねない。従業員のモチベーションが低下してしまうと、DXが前に進まなくなるリスクがあるため、会社全体でDXへの理解を深めながら取り組みを進める大切さも学んだ。

今後の
課題・展望

DXで社員が目標を明確に持ち、頑張りたいと思える風土に

手間や時間がかかる作業はデジタル化し、人が行う仕事に集中できる体制を整えることで労働時間を短縮しながら生産性を上げていく。センサーなどでデータを収集することにより、現場を監視するのではなく、社員の目標を明確にし、頑張りたいと思える風土を目指す。DXで業績が向上すれば経営状況も良くなり、待遇面や設備にも資金を投資できるようになる。従業員、取引先ともに満足度の高い、より良い会社を目指す。

支援担当者コメント

モノづくりの現場を知り尽くす向井専務だからこそ、既存のITソリューションを単に導入するのではなく、「あるべき姿」を見据え、最適な手段を考えながら試行錯誤を重ねる。その結果、手応えを感じたものを本格的に実行する。この姿勢こそ、DX推進における「自走力」の好例といえる。約半年間にわたるDX推進の取り組みを通じて、その本質を的確に捉え、実際に手を動かしながら挑戦し続けた姿勢は、貴重な財産になったと確信している。当社のさらなる発展に向け、これからも取り組んでいただきたい。（小林真也）

岡山県中小企業支援センターによる専門家派遣制度のご案内

中小企業支援センターでは、事業者が直面する様々な経営課題に対して、ワンストップで相談対応を行っているほか、豊富な経験・知識を有する専門家を派遣し、課題解決を支援しています。

デジタル化に関する課題に対しても活用でき、課題の内容に応じて最適な専門家を選定します。

まずはお気軽にご相談ください。

派遣専門家

- ITコーディネータ、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士、企業OBなど審査を経て登録された専門家

派遣回数・費用

- 原則無料でご利用いただけます。
- 利用条件、派遣回数は経営課題の内容により異なります。

デジタル化に関する課題の例

- 生産ライン自動化（ロボット、IoT、AI）
- 業務効率化（RPA、クラウドサービス活用）
- 販売促進（SNS活用、ECサイト、SEO対策）
- データ活用
- 社内ネットワーク構築
- 情報セキュリティ対策

まずはお気軽にご相談ください！

専門家派遣の流れ

01	02	03	04	05	06
事前相談・支援申し込み	専門家の選定	課題整理と支援計画の策定	支援の実施	支援の終了・報告書の提出	課題の解決、継続した取り組みの実施
中小企業支援センターまでご相談ください。中小企業の課題に応じて適切な制度と申し込みに必要な手続きをご案内します。	中小企業支援センター職員が課題解決に最適と判断される専門家を選定します。	中小企業、専門家、中小企業支援センターとの協議により、支援が必要な課題を整理し、支援計画を策定します。	支援計画に沿って、専門家が現地を訪問し支援を実施します。	支援終了後、支援内容・成果等の報告書をご提出いただきます。	専門家の支援内容を社内に定着化させるため、継続的な改善活動を実施し、経営力の向上に繋げていただきます。

お問合せ先

岡山県中小企業支援センター
（公益財団法人岡山県産業振興財団　経営支援部内）
〒701-1221　岡山県岡山市北区芳賀5301（テクノサポート岡山）
TEL：086-286-9626　Email：sinfo@optic.or.jp